

Onvolledige emigratie

Pierre Berntsen: 'Als je in Duitsland wilt sla gen, moet je dat in Nederland ook doen'

Waarom begint een veehouder met een tweede bedrijf in het buitenland? 'Semigratie' geeft meerdere gezinsleden de kans om een bedrijf voort te zetten, uitbreiding in het buitenland is eenvoudiger of het is een aanloop naar definitieve emigratie.

De term 'semigratie' is moeilijk in een enkele zin uit te leggen. In de kern is het een onvolledige emigratie, aangezien het oorspronkelijke bedrijf, soms in afgeslankte vorm, voortgezet wordt. Per ondernemer zal de semigratie een aangepaste uitvoering kennen, veelal afhankelijk van de gezinssamenstelling. Emigratiebureau Interfarms begeleidt

naast de volledig emigrerende veehouders jaarlijks zeven tot tien 'semigranten'. 'De laatste jaren is het aantal semigranten, met name richting Duitsland, sterk toegenomen', stelt Frits Bennink. Als emigratiebegeleider van Interfarms verklaart hij deze tendens als reactie op de moeilijke verkoop van onroerend goed in Nederland. 'Volledige emigratie verliep

daardoor stroever. De handel heeft ervoor gezorgd dat vestiging in het buitenland interessant bleef, waardoor semigratie meer opkwam.'

Pierre Berntsen, sectormanager veehouderij bij ABN AMRO, merkt het laatste halfjaar wel een toenemende interesse in de melkveehouderij, maar het aantal semigranten is nog beperkt. 'Semigratie speelt veel meer in de tuinbouw en de intensieve veehouderij.' Gedurende de jaren negentig, waarin veel varkenshouders hun geluk in Spanje beproefden, bleek volgens Berntsen al dat de stap zetten één ding is, maar dat het constructief voortzetten van een bedrijf in het buitenland een tweede is.

'In die tijd emigreerden veel ondernemers vanwege de toenemende kosten voor milieu en welzijn en door het beperkte draagvlak voor de intensieve veehouderij. Het is een negatieve keus om op basis van dit soort argumenten naar het buitenland te gaan.' In plaats van het vluchtgedrag waarover Berntsen spreekt, benadrukt hij het belang van een positieve keuze: 'Je moet niet beredeneren waarom je hier weg wilt, maar juist waarom je naar een ander land toe wilt.'

Kansen creëren

Volgens Cees de Bont, onderzoeker bij het Landbouw Economisch Instituut (LEI), is semigratie in veel gevallen een methode om voor meerdere personen kansen te creëren.

In 2002 werkte de onderzoeker mee aan het rapport 'Boeren op vreemde bodem; over emigratie en semigratie'. 'Dat semigratie zo'n grote rol speelt, was een behoorlijke eye-opener van deze studie', verhaalt De Bont over zijn ervaringen tijdens deze studie. 'Bij veel mensen leeft nog de gedachte vanuit de jaren vijftig toen je door te emigreren echt alles achterliet. Jongeren die op het eigen bedrijf geen kans kregen, gingen met een lege portemonnee naar Amerika of Canada om daar te beginnen. Nu is emigreren veel makkelijker door een groter startkapitaal en

Ellen Fokker: 'We wisten direct dat we niet met het hele gezin zouden verhuizen'



'Te weinig ruimte voor uitbreiding op ons eigen bedrijf was de hoofdreden om een tweede bedrijf aan te kopen', zo begint Ellen Fokker (46) haar verhaal. Samen met haar man Herman (52) runt ze ruim twintig jaar lang een tweemensbedrijf in De Meern bij Utrecht. Twee, misschien drie, van de vijf kinderen willen graag boer worden, gezinsambities waar het ouderlijk bedrijf met 110 melkkoeien niet groot genoeg voor is.

In 1998 ging de oudste zoon Sjon, inmiddels 22 jaar oud, op stage in Duitsland. Zijn enthousiaste verhalen werkten aanstekelijk op de ouders die vervolgens tijdens een studiereis het voormalige Oost-Duitsland bezochten. 'In Duitsland sprak ons de ruimte en de grote opzet van bedrijven aan. De mentaliteit van de mensen is prettig en de afstand naar Nederland is goed te overbruggen. Dit laatste was voor ons erg belangrijk omdat we direct wisten dat we niet met het hele gezin zouden verhuizen.'

In februari 2000 kocht de familie een be-

drijf in het oostelijk deel van Duitsland om twee maanden later te beginnen met melken. 'Het moeilijkste was de hele financiering rond te krijgen. Nederlandse banken financieren liever niet in het buitenland en daar staan de banken ook niet te juichen om een buitenlander financieel te steunen. We hebben het op kunnen lossen door ons bedrijf in Nederland zwaarder te belasten. De Duitse bank heeft, nu we vier jaar in Duitsland boeren, meer vertrouwen in ons gekregen.' Sjon Fokker woont op het tweede bedrijf, waar 1100 stuks vee, waarvan 600 melkkoeien, staan. Tot kort geleden kreeg hij vijf dagen per week hulp van zijn vader, nu gebeurt dit om de week. 'Wanneer er belangrijke beslissingen genomen moeten worden, dan ga ik ook naar Duitsland. Net zoals wanneer er heel veel werk moet gebeuren als bijvoorbeeld de klauwbekapper komt', zegt Ellen Fokker. 'Eigenlijk werkt bij ons het hele gezin mee, dat moet ook wel. Iedereen moet erachter staan anders is het ondoenlijk.'

door de eenvoud waarmee contact onderhouden kan worden met de thuisbasis.'

Spreiding zakelijk risico

Waarom een veehouder kiest voor semigratie in plaats van emigratie is per situatie verschillend meent De Bont: 'Sommige mensen willen hun basis niet helemaal los laten, die hechten aan hun "roots". Aan de andere kant geeft het basisbedrijf in Nederland een bepaalde zekerheid op financieel gebied, een veilig gevoel wanneer de buitenlandse onderneming risicovol is.' Emigratiebegeleider Bennink vult aan: 'In Nederland loopt een melkveehouder met een klein melkquotum een risico. Door ook in het buitenland een bedrijf op te starten spreid je juist het risico vanwege de vergroting in omzet.'

De verschillende specialisten spreken bij

semigratie over 'het buitenland', maar de bestemmingen blijken beperkt. Duitsland is het land waar de meeste melkveehouders neerstrijken. Een enkeling zoekt zijn weg in Polen, Tsjechië of Hongarije. Denemarken is voor semigratie minder geschikt meent Bennink: 'Daar wordt het niet geaccepteerd als een ondernemer nog een bedrijf in Nederland heeft. Met allerlei kunst en vliegwerk is daar wel een mouw aan te passen, door er andere rechtsvormen tussen te zetten, maar ik vraag me af of zoiets over drie of vier jaar fiscaal proof is.'

Melkveehouders die een zusterbedrijf in Duitsland opstarten, hebben vaak de intentie om net over de Nederlandse grens te beginnen, ervaart Wim Jacobs, emigratiebegeleider bij Agriteam. De hogere vraag in de grensstreek en het lagere aanbod drijven de prijs in dat gebied op,

waardoor de semigranten vaak verder van de thuisbasis terecht komen. 'De afstand hoeft geen probleem te vormen', aldus Jacobs. 'Veehouders die een tweede bedrijf in het voormalige Oost-Duitsland hebben, werken vaak met een bedrijfsleider en pendelen zelf heen en weer.' Jacobs onderkent dat de afstand tussen de bedrijven zwaar kan zijn vanwege de te rijden kilometers en door de tijd die iemand van zijn gezin weg is. 'Dat is voor sommigen een aanslag op hun privéleven en anderen redden zich prima.'

Tussenstap naar emigratie

Voor een aantal veehouders is semigratie een tussenstap naar een definitieve emigratie. 'Volledig weggaan in Nederland is afrekenen. Door een agrarisch bedrijf in Nederland te houden, voorkom je dat er over het quotum stakingswinst betaald



Arie van den Ham: 'Begeleiding is belangrijk bij een investering in het buitenland'



'Onze zoon wilde zelfstandig boeren zonder betrokken te zijn bij de loonwerktak op het ouderlijk bedrijf. Dit was voor ons reden om naar een nieuwe locatie te zoeken. Aangezien Nederland veel te duur is, zijn we over de grens gaan kijken.' Loonwerker en melkveehouder Arie van den Ham (52) uit Meerkerk vertelt op nuchtere wijze waarom Frankrijk – geen aansprekende cultuur – en Denemarken – wat te ver – afvielen. De keus viel op Oost-Duitsland.

In Nederland werd de melkveestapel ingekrompen van honderd naar circa zestig melkkoeien. Het overtollige quotum werd verkocht om in het semigratiebedrijf te steken. 'Goede begeleiding is belangrijk bij een investering in het buitenland. Als leek kun je de situatie niet goed inschatten. Je moet overal de weg in weten en alleen al het zoeken van een bedrijf is zoveel makkelijker met begeleiding.' Met geld uit het basisbedrijf kocht de familie Van den Ham bijna een jaar geleden het tweede bedrijf. Arie zet samen met zijn vrouw Aartje (52) het bedrijf in Nederland voort, terwijl hun zoon Henk (25)

met zijn vrouw Petra (24) het Duitse bedrijf leidt. 'In het begin hebben we heel veel werk op het bedrijf moeten verzetten. De ligboxenstal was ongeveer twaalf jaar oud en in redelijke staat, maar wel verwaarloosd. Alles wat ooit kapot was gegaan, was niet gemaakt. Maar alles wat je nodig hebt is te krijgen. Zo gauwer zo'n Hollander komt, staan onmiddellijk allerlei vertegenwoordigers op het erf. Ze denken echt dat nieuwkomers hier een kist met geld hebben staan.'

Bij de start in februari 2004 werd de 650.000 kg melkquotum voor hooguit een derde volgemolken. De zeventig melkkoeien produceerden gemiddeld circa vierduizend liter. 'Inmiddels is de veestapel uitgebreid naar tweehonderd melkkoeien waarmee we het huidige melkquotum van één miljoen kg met ruim drie ton overschrijden', zegt Arie van den Ham. 'We kunnen in de huidige stal doorgroeien naar 250 melkkoeien met bijbehorend jongvee en daarna zien we wel weer verder. Groter groeien is onvermijdelijk, de melkprijzen zijn in Duitsland niet veel anders dan hier.'

moet worden', verklaart Bennink. 'De definitie van een agrarisch bedrijf is lastig; is drie hectare akkerbouw voldoende? Wanneer een maatschap wil herinvesteren in het buitenland is overleg met de fiscus daarom aan te bevelen voordat definitieve stappen gezet worden.'

Lagere kostprijs, lagere melkprijs

De kans van slagen bij semigratie is grotendeels afhankelijk van de ondernemer. Zijn resultaten in het verleden bepalen samen met de zekerheden die de ondernemer heeft opgebouwd, de financieringsmogelijkheden, verklaart Berntsen. 'Als je in Duitsland wilt slagen, moet je dat in Nederland ook doen. De betere ondernemer kan overal een boterham verdienen.' Bij de belangrijke punten voor een financieringsaanvraag bij semigratie noemt hij in eerste instantie het vertrouwen in de ondernemer dat de bank moet hebben. Daarnaast zal de melkveehouder de basis in Nederland moeten houden, waarbij in veel gevallen de buitenlandse bank een deel van de financiering zal doen.

De (gedeeltelijke) verkoop van quotum in Nederland om met die opbrengsten in Duitsland een bedrijf te starten is een veelgevolgde strategie. Bennink geeft een een-

voudige berekening als voorbeeld: 'De verkoop van vijf ton melkquotum tegen ruim anderhalve euro per kilogram levert 750.000 euro op. Hiervan gaat meestal een deel naar de bank, maar dan kan er toch vijf ton in euro's geïnvesteerd worden. In Oost-Duitsland kun je daar een miljoen kilogram quotum mee volmelken.'

De beduidend lagere quotum- en grondkosten in Duitsland maken het eenvoudiger om daar een bedrijf op te starten. De afwijkende omstandigheden in het buitenland vragen kennis op allerlei gebied. Een breed netwerk in het semigratieland is daarom volgens Jacobs onmisbaar: 'Dit geldt voor zowel de aan- en verkoop van onroerend goed, de fiscale aspecten en de financieringsmogelijkheden als voor het sociale netwerk.' Vooral de sociale omstandigheden komen in het verhaal van elke expert terug. Of één van de maten zich in het buitenland vestigt, of er wordt geko-

zen voor een bedrijfsleider op de tweede locatie; de invloed op het privé-leven is groot.

Christel van Raay

